



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-sedentaire-f-h-6>

## Business developer sédentaire F/H

### Description

**Participez au développement commercial d'une PME industrielle reconnue pour la fiabilité de ses solutions au service du transport et de la logistique.**

Adossée à un groupe international, notre client, entreprise à taille humaine conçoit et commercialise des équipements techniques dédiés à la sécurisation et à l'optimisation des flux logistiques. Il se distingue par la qualité de ses produits et la proximité qu'il entretient avec une clientèle variée de transporteurs, industriels et exportateurs.

**Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons son(sa) futur(e) Business Developer sédentaire h/f, basé à Mions (69).**

En lien direct avec la Direction commerciale, vous êtes acteur(rice) de la détection d'opportunités et contribuer à l'efficacité commerciale. Votre poste est un équilibre entre l'approche de nouveaux marchés et la gestion dynamique des flux de leads.

Vos missions principales en étroite collaboration avec l'équipe commerciale terrain :

- Initier la relation commerciale sur des produits techniques à forte valeur ajoutée (prises de contact, détection de besoin)
- Développer les contacts commerciaux (clients et prospects) par des échanges téléphoniques réguliers pour créer de nouvelles opportunités
- Assurer la relance active des devis en attente et contribuer à l'animation commerciale de votre zone
- Gérer le suivi et les relances des campagnes marketing (mailings, emailings) pour donner vie aux actions et qualifier les retours
- Mettre à jour et enrichir la base de données clients/prospects pour un ciblage précis des actions futures

### Les + du poste :

- Un rôle central qui allie approche commerciale et suivi opérationnel du cycle de vente.
- Des produits techniques à forte valeur ajoutée sur un marché dynamique
- Un portefeuille BtoB existant avec un réel potentiel de développement
- Travail en binôme avec les équipes commerciales terrain
- Entreprise à taille humaine, agile et conviviale

### Qualifications

- De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie en téléprospection ou en développement commercial BtoB sédentaire
- À l'aise au téléphone, vous maîtrisez les techniques de phoning et les outils

### Organisme employeur

JBL Conseil

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

69283, MIONS, MIONS, France

### Salaire de base

32000 € - **Salaire de base**  
33000 €

### Date de publication

29 octobre 2025 à 10:04

### Valide jusqu'au

28.11.2025

bureautiques

- Rigoureux(se), organisé(e) et doté(e) d'un vrai sens du relationnel, vous aimez initier le contact et convaincre

**Envie de mettre votre énergie au service de l'essor d'une PME et d'être la force de frappe commerciale en interne ? Postulez !**